Nr. 2. Poznań, dnia 12 stycznia 1929. Rocznik 10.



Organ Korporacyj Zakładów Graficznych i Wydawniczych na Ziemiach Zachodnich.
Ceny ogłoszeń i przedpłaty znajdują się na stronie ostatniej.
Telefon 2555 — Administracja i Redakcja: Poznań, Stary Rynek 4 — P. K. O. 202868

O zakupie maszyn drukarskich.

Przed nabyciem jakiejkolwiek maszyny należy się jaknajdokładniej zastanowić, gdyż odgrywają tu wielką rolę nietylko względy techniczne, lecz także — i to w większej mierze — punkty kupieckie i prawne. Z punktu widzenia technicznego czytelnicy nasi po większej części sami będą już zorjentowani, co w swoich zakładach jest im potrzebne. Dlatego podajemy tu tylko kilka wskazówek prawnych, na które przy wszelkich zakupach należy baczną zwrócić uwagę.

Fabryki maszyn prawie w każdym wypadku sprzedaży twierdzą, że dostarczają maszynę bez błędu, czyli konstrukcyjnie bez zarzutu. W kontraktach sprzedaży udzielają kupującemu tylko mniej lub więcej ograniczonego prawa reparacji, zastosowane do warunków gwarancyjnych. Jest powszechnie znanem faktem, że strona kupująca na te warunki wogóle nie zważa lub takowe przejrzy tylko powierzchownie. Ta lekkomyślność, którą nawet w najwzorowiej prowadzonych zakładach zauważyć można, nieraz bardzo ciężko się mści i jest skutkiem niezliczonych monit z powodu dyferencji pomiędzy drukarzem i fabrykantem. Dlatego zaleca się, przed każdem kupnem maszyny przedewszystkiem warunki jaknajdokładniej przestudjować, punkty niejasne drogą korespondencji wyświetlić a w wypadkach, gdzie warunki kupna zawierają dla kupującego tylko obowiązki a żadnych praw, zażądać warunków dodatkowych, a w razie odmowy nabyć maszynę od konkurencji, dającej korzystniejsze warunki kupna.

Wyżej wspomniane kwestje sporne stanowią dla każdego zakładu poważne obciążenie budżetu, ponieważ w razie skargi fabryka, powołując się na warunki dostawy, prawie zawsze proces wygrywa a koszty płaci kupujący. A nierzadko drukarz przejrzy sobie tylko warunki dodatkowe, lekceważąc warunki ogólne w mniemaniu, że te ostatnie obowiązują dla całej branży jednakowo. I to jest błędne i stanowi podłoże do daleko sięgających dyferencyj.

Jak już zaznaczyliśmy, bardzo ważne są pretensje kupującego co do błędnej konstrukcji i wadliwego materjału maszyny. Sformułowanie umowy specjalnej w tym kierunku można uchwycić z natury rzeczy w sposób rozmaity. Następujący przykład jest naszem zdaniem należycie informujący:

„Obejmujemy gwarancję za nasze wyroby na przeciąg 6 miesięcy w tej formie, że wszystkie części, które z powodu wadliwego materjału lub niedokładnego wykończenia okażą się nieużyteczne, za bezpłatnem nadesłaniem wymieniamy a braki usuniemy bez policzenia kosztów.

Wszelkich dalej idących pretensyj za pośrednie lub bezpośrednie szkody wyraźnie nie uznajemy. Reparacje oraz dostawy części zamiany nie oznaczają jednak w żadnym wypadku pretensji do cofnięcia kontraktu, obniżenia ceny kupna lub jakichkolwiek odszkodowań".

Powyższe warunki są oczywiście bardzo ciężkie i daleko sięgające. Pomyślmy tylko, że w takich wypadkach jesteśmy prawie zupełnie bezbronni nawet w takim razie, gdy okażą się braki całemi tuzinami, gdzie nieraz maszyna tygodniami a nawet miesiącami stoi całkiem bez użytku a dla zakładu powstają niezliczone szkody, bo przecież fabryka wyraźnie sobie zastrzegła nie uznawać pretensji do odszkodowań.

Klauzula taka wyklucza wszelkie prawa kupującego; nie może on po dostawie wadliwej maszyny żądać cofnięcia kontraktu, zniżenia ceny kupna lub odszkodowania. Jedynem prawem dla niego jest, że przez 6 miesięcy może wszystkie błędne części posłać do fabryki do zamiany wzgl. reparacji, a wówczas jeszcze opłaca, choć przecież jest zupełnie niewinny, za błędy fabryczne, koszty przesyłki i opakowania.

Nawet kupujący, który warunki takie w całej pełni przejrzał, przemyślał i uznał, więc nie kierował się lekkomyślnością, będzie mniemania, że mimo przyjęcia takowych będzie miał prawo zwrotu maszyny, gdyby po niejakim czasie okazały się poważne braki konstrukcyjne. Dyktuje tak przynajmniej zdrowy rozsądek, bo przecież niefukcjonująca maszyna z wyraźnie wadliwą konstrukcją właściwie nie

jest maszyną, lecz kupą żelaza. Lecz grubo się mylisz mój panie! — kupione jest kupione i można się na głowę postawić, nic nie pomoże. Mimo wszystkich błędów maszyny jest kupujący bezwzględnie związany kontraktem i nie przysługuje mu absolutnie prawo zwrotu. Sprzeciwia się to coprawda wszelkim prawom logiki, ale trudno, kupujący obejmuje całe ryzyko na swoje barki.

Czyżby jednakże nie istniała żadna możliwość zaczepienia kontraktu? Oczywiście, zdarza się jednak tak rzadko, że praktycznie mało znaczy. Kontrakt można zaczepić z powodu podstępnego wprowadzenia w błąd. Prawnie wszelkie umowy bezbłędnej konstrukcji tracą wartość w tym wypadku, gdy sprzedający o błędzie maszyny wiedział, lecz o nim podstępnie zamilczał. Ten fakt musi jednak kupujący bezwzględnie udowodnić. Brzmi to na papierze bardzo ładnie, w praktyce ale jest ogromnie trudno takiego dowodu dostarczyć. O ile kupujący udowodni, że dostarczono mu maszynę modelu przestarzałego i niepraktycznego a przy umowie nie zwrócono mu na to uwagi, natenczas sprawa jest jasna i bez jakiegokolwiek zarzutu. W najwięcej wypadkach jednak fabryka będzie mogła udowodnić, że w czasokresie kupna ten model maszyny jest najnowszy. Tego stanu rzeczy nie może zmienić nawet fakt, że przy wielu maszynach proces ulepszeń nigdy nie jest ukończony, i że z tego powodu nieraz już kilka tygodni po zawartej umowie kupna o wiele doskonalszy model ukaże się na rynku zbytu. Chcąc wtenczas skutecznie przeprowadzić zarzut podstępu, należałoby udowodnić — co jest nadzwyczaj trudnem — że kupujący dlatego tylko przystąpił do kupna maszyn nowszych konstrukcyj, ponieważ przed zawarciem umowy znane mu były braki starego modelu.

A jednak istnieją możliwości ochrony przed wielkiemi stratami. Przedewszystkiem pomyśleć należy o tem, że przeważnie przy kupnie maszyn chodzi o poważne objekty, więc należy działać przezornie. Chcąc się ochronić przed stratami, powstającemi przy kupnie marnych modeli maszyn, nie należy się opierać na prospektach i katalogach fabryk, lecz na doświadczeniu fachowem. O ile kupującemu maszyna do jego celów odpowiada i jest gotowy zaraz kupić, należy przedewszystkiem poczynić usiłowania, aby nakłonić fabrykanta do zmiany tych warunków dostawy, które przewidują bezwadliwą konstrukcję maszyny. Po części fabrykant na to się nie zgodzi, a zwłaszcza, gdy organizacja ogólna fabryki jest tak opracowana, że przewiduje i przeprowadza jednolite warunki dostawy. Wobec jednak silnej konkurencji nieraz się uda, fabrykantowi warunki swoje podyktować.

Wielu kupujących powzięło zwyczaj kupowania na próbę. Fabrykant oczywiście nie zawsze na to się zgodzi, zwłaszcza gdy dzieją się często nieprawidłości tego rodzaju, że ten i ów chętnie kilka miesięcy bezpłatnie chciałby maszyną popracować a potem stawić ją do dyspozycji.

O ile jednak kupujący dostarczy odpowiedniego zapewnienia lub nawet cenę kupna zadeponuje pod warunkiem, że po upływie pewnego czasokresu próbnego wolno mu maszynę za opłatą pewnego odszkodowania za zużycie zwrócić, gdyby takowa do danych celów się nie nadawała, natenczas rzetelny fabrykant chętnie na to przystanie.

Gdy i to zawiedzie, kupujący z szczególną pieczołowitością winien śledzić wartość praktyczną danej maszyny. Samo się przez się rozumie, że w pierwszym rzędzie prasa fachowa da mu w tym kierunku jak najlepsze wskazówki. Należy wybadać, do jakiego stopnia maszyna dotąd wykazała swą wartość, czy były usterki i jakiego rodzaju i czy przypadkowo już nie są w toku prace rekonstrukcyjne przy takowej. W ten sposób stosunkowo szybko można się zorjentować i zastanowić nad tem, czyby było korzystniej, o ile pracuje się nad rekonstrukcją, takową odczekać lub czy można zaryzykować natychmiastowe kupno maszyny w stanie dotychczasowym.

Nierzadkie są wypadki, gdzie kupujący sam pozbawia się praw gwarancyjnych, podejmując się naprawy maszyny na własną rękę. Jest to stanowczo błędne postępowanie i w tych wypadkach należy się natychmiast zwrócić do fabrykanta lub przedstawiciela celem bezpłatnego usunięcia przeszkód w myśl umowy gwarancyjnej. Warunki gwarancyjne zawierają bowiem prawie zawsze klauzulę następującą: „Obowiązki gwarancyjne upadają, gdy, pominąwszy wypadki konieczne, inne osoby prócz dostarczającej maszynę fabryki podejmują się jakichkolwiek reparacyj przy maszynie.“

Stan przemysłu graficznego w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej.

Na drugim międzynarodowym kongresie przemysłu graficznego w Kolonji nad Renem przedstawił dyrektor biura statystycznego stowarzyszenia właściciela zakładów graficznych „United Typothetae of America“ Francis B. Greene w Chicago współczesny stan przemysłu graficznego w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej jak następuje:

Przemysł drukarski jest tak koniecznie potrzebny dla bytu powszedniego, że jest się skłonnym uznać to coś rozumiejącego się samo przez się. Niema bowiem niemal żadnej czynności, w którejby drukowanie nie odgrywało pewnej roli. Maszyny drukarskie w kraju znajdują się w biegu dniem i nocą, by gazety i książki jakoteż listowniki oraz formularze i inne przybory życia handlowego wyprodukować; dalej jadłospisy, według których potrawy zamawiamy, bilety kolejowe, bilety wstępu na wszelkiego rodzaju widowiska, słowem wszelkiego rodzaju druki potrzebne przy każdej okoliczności.

Nie jest zatem rzeczą zdumiewającą, jeżeli sprawozdanie statystyczne o produkcji Stanów Zjednoczonych wykazuje, że w szeregu gałęzi przemysłu krajowego drukarstwo i wydawnictwa pod względem wartości produkcyjnej znajdują się na piątem miejscu. Pod względem wartości produkcyjnej przed przemysłem graficznym i wydawniczym jedynie przemysłu automobilowy, żelazny, stalowy i masarski i opakowań konserw mięsnych. Pod względem liczby przedsiębiorstw, których wartość produkcyjna wynosi ponad 5 000 dolarów, znajduje się przemysł drukarski i wydawniczy z 21 056 samodzielnemi przedsiębiorstwami na pierwszem miejscu. Te 21 056 drukarń zatrudnia według policzenia z 1925 roku 251 272 pracowników, którym rocznie płacą ogółem 439 000 000 dolarów myta; one zakupują rocznie za 610 000 000 dolarów materjału, a ich produkt przedstawia wartość 2 300 000 dolarów.

Jeżeli przemysł graficzny podzielimy na poszczególne działy względnie grupy, to wykazuje się, że w

kraju znajduje się 10 322 drukarń akcydensowych i produkujących książki, których wartość produkcyjna poszczególnie przewyższa sumę 5 000 dolarów, i które razem zatrudniają przeszło 133 000 pracowników. Grupa ta kupuje rocznie za 229 000 000 dolarów materjałów, a produkcja ich osiąga wartość 800 miljonów dolarów; 109 firm drukuje nuty i zatrudnia 955 pracowników; 10 625 drukarń produkuje gazety i czasopisma i zatrudnia 117 000 pracowników. Wartość produkcji branży gazetowej przemysłu graficznego wynosi okrągłe 1 450 000 000 dolarów.

Jeżeli się uwzględni pokrewne zawody jak introligatorstwo, wyrób ksiąg handlowych, zakłady grawerskie, staloryt i miedzioryt, litografję i kamieniodruk, to grupa tych drukarń i pokrewnych im zawodów składa się z 22 725 zakładów, których obroty osiągają w przeciągu roku łączną sumę 2 482 000 000 dolarów.

Pole pracy drukarstwa gazetowego odbiega od ścisłego procederu drukarskiego, natomiast druk czasopism należy do drukarstwa akcydensowego i dziełowego; ono musi zatem liczyć się z warunkami i problematami ostatnio wymienionego procederu.

Drukarstwo dziełowe i akcydensowe Ameryki jest procederem, który składa się z bardzo wielkiej liczby drobnych jednostek. Można nawet twierdzić, że każde miasto posiada własną drukarnię. Chociaż w zestawieniach statystycznych takich firm się nie wlicza, których przedsiębiorstwa nie osiągają sumy 5000 dolarów rocznie, to jednakże oceniono, że ta grupa procederu drukarskiego obejmuje 20 procent wszystkich drukarń. Tych zakładów atoli w obliczeniach się nie wymienia, ponieważ ich produkcja wynosi mniej aniżeli 1% całego przemysłu graficznego. One należą po większej części do grupy „zakładów jednoosobowych“. W 1919 roku, z którego najnowsze liczby statystyczne stoją do dyspozycji, zatrudniało 47 procent tych firm pięciu lub mniej pracowników, w 24 procent tych zakładów pracował właściciel sam, a 97 procent wszystkich zakładów zatrudniało 50 pracowników lub poniżej tej liczby.

Obok wielkiej liczby małych zakładów, które utrudniają problematy zawodowe procederu drukarskiego, znamiennym jest fakt, że wielka liczba posiedzicieli małych zakładów, może nawet przeważająca część ich, bez szczególnego wyszkolenia i doświadczenia w kierowaniu przedsiębiorstwa z pomocnika zamieniła się w przedsiębiorcę. Skutek tego rzeczostanu wynika ze zestawień dochodów w przemyśle drukarskim. Nie mniej tylko 57 procent ogólnej liczby zakładów graficznych znajduje się w posiadaniu jednej osoby. Jeżeli się zważy, że większość ich pracowała przy kaszcie lub maszynie drukarskiej, zanim przeszli do kantoru, to można zrozumieć, jak obfite pole działalności zastały związki procederowe, zabrawszy się do urządzania kursów w przedmiocie kalkulacji cen, ruchu produkcyjnego w zakładach graficznych i metodyki sprzedaży.

Chociaż atoli w drukarstwie drobniejsze zakłady graficzne liczbowo mają przewagę, to jednakże w większych zakładach graficznych ujawnia się znamienna skłonność ku koncentracji handlowej. W 1914 roku obejmowała najmniejsza z wymienionych w zestawieniu statystycznem grup te zakłady, których wartości sprzedaży były poniżej 5 000 dolarów, 44,6 procent wszystkich drukarń dziełowych i akcydensowych w kraju, a te zakłady miały 4,3 procent ogólnego obrotu całego przemysłu graficznego. W 1923 roku natomiast, z którego to liczby tej grupy ostatnio są znane, widzimy, że te zakłady jeszcze tylko około 2 procent liczby wszystkich zakładów stanowiły i mniej aniżeli procent wszystkich interesów załatwiały. Zakłady, których roczny obrót handlowy wynosił przeszło 100 000 dolarów, wskazują w tym okresie stanowczy przyrost; w 1914 roku obejmowały 4,7 procent liczby wszystkich zakładów graficznych, a udział ich ogólnego obrotu handlowego wszystkich w kraju znajdujących się przedsiębiorstw graficznych wynosił 53,6 procent. W roku 1923 wzrosły liczby te w pierwszym wypadku na 11,9, w drugim zaś na 70 procent. Że ta tendencja nadal istnieje, to wynika z wielkiej ilości złączeń zakładów graficznych, które w każdym numerze czasopism procederowych bywają ogłaszane.

Pomimo, że każde miasto posiada swą drukarnię, to jednakże przemysł graficzny skoncentrował się w Nowym Jorku i Chicago; na Nowy Jork przypada 20, na Chicago zaś 18 procent zbioru ogólnego wszystkich zakładów graficznych w całym kraju. Personel przemysłu graficznego składa się po większej części z krajowych pracowników rasy białej; stoi on pod tym względem na równej stopie z wolnemi zawodami. Z tego faktu, połączonego z wielką sprawnością, której się wymaga w przemyśle graficznym, wyjaśnia się wybitnie wysoki stopień wykształcenia, panujący w pośród pracowników przemysłu graficznego w Ameryce. Wysokie myta i silne organizacje procederowe są po części wypływem tych stosunków. Współczesny rozwój myta wskazuje nieco zwyżkową tendencję. W szeregu miast, w których obowiązują umowy taryfowe w naszym zawodzie, niedawno temu odnowiono długotrwałe taryfy na okres trzech do pięciu lat, które w tych okresach przewidują zwyżkę myt i przez to przeciwdziałają zatargom o myto.

(Dokończenie nastąpi.)

60-lecie „Pielgrzyma“ w Pelplinie.

Dnia 1 stycznia r. b. obchodził „Pielgrzym“ pelpliński 60-lecie swego istnienia. Jako pismo szczerze narodowe i katolickie zasłużył się „Pielgrzym“ dobrze sprawie polskiej.

Głównym założycielem i zarazem pierwszym redaktorem i wydawcą „Pielgrzyma“ był ks. Szczepan Keller, proboszcz w Pogódkach. Po jego śmierci, przy końcu roku 1872, gdy zaledwie przez niecałe cztery lata zdołał poprowadzić swoje dzieło, przejął wydawnictwo „Pielgrzyma“ właściciel drukarni, w której drukowała się gazeta, Stanisław Roman, ale już w roku 1883 sprzedał swoją własność, księgarnię jak i drukarnię, a przy tem również gazetę „Pielgrzym“, Edwardowi Michałowskiemu z Poznania. Ten prowadził przedsiębiorstwo przez 20 lat, i w tym czasie podobnie jak jego poprzednik, wycierpiał niejedno za obronę wiary i polskości w swojej gazecie. Niejedną też karę przesiedział w więzieniach pruskich i wkońcu schorowany, był zmuszony do ratowania swego zdrowia sprzedać drukarnię i księgarnię razem z „Pielgrzymem“.

Było to w roku 1903, w czasie najzacieklejszej walki hakaty pruskiej przeciwko narodowi polskiemu, krótko przed uchwaleniem całego szeregu praw wyjątkowych, jak ustawa o osadnictwie, która miała uniemożliwić parcelację majątków pomiędzy osadników polskich, głównie przez zakaz stawiania ogniska, kominów; było to przed uchwaleniem ustawy kagańcowej, według której wolno było przemawiać na zebraniach w języku polskim tylko w stronach, gdzie

rząd pruski stwierdził więcej niż 60 procent ludności polskiej (w takim Poznaniu np. język polski na zebraniach był zabroniony); było to przed uchwaleniem ustawy wywłaszczeniowej, która każdego Polaka nie wygodnego mogła pozbawić ziemi i rozdzielić ją między kolonistów niemieckich. Ustawy te przygotowywano już wówczas i szeroko je omawiano.

W szkołach, w których jeszcze pozostały resztki języka polskiego przy nauce religji, na dobre zaczęto te pozostałości uprzątać, tak, że i pacierza nawet nie wolno było dzieciom odmawiać po polsku, lecz w obcym znienawidzonym, chłostą wpajanym, niemieckim języku (doprowadziło to w kilka lat później do sławnego strajku szkolnego); w kościołach popisywali się księża Niemcy-germanizatorzy, zaprowadzając nabożeństwa w języku niemieckim, a przedewszystkiem zmuszając lub wpychając podstępem dzieci do nauki przygotowawczej w niemieckich oddziałach. Słowem, ofensywa na naród polski ze wszystkich stron. Z ust przedstawicieli rządu niemieckiego padło nawet pod adresem narodu polskiego słowo „ausrotten" — „wytępić"!

W takim czasie gorącym, gdy potrzeba było obrony przed wrogiem potężnym, rozporządzającym wszelką bronią w walce przeciw Polakom, zebrało się kilku patrjotów Polaków, księży i świeckich, i na wiadomość o zamiarach wydawcy „Pielgrzyma" postanowiło nabyć drukarnię, księgarnię i gazetę, utrzymać ją jako warownię i strażnicę polskości przeciw strasznemu naporowi prusactwa i luteranizmu. Główną sprężyną tej akcji byli ks. Feliks Bolt ze Srebrnik, były poseł na sejm polski i były senator, i śp. ks. dziekan Wolszlegier z Pieniążkowa. Dzięki ich staraniom utworzyła się spółka z ograniczoną odpowiedzialnością pod firmą „Drukarnia i Księgarnia", która drukarnię i księgarnię nabyła i utrzymała jako ważną placówkę narodową i katolicką i znacznie rozbudowała.

Z chwili bieżącej

Zrzeszenie Kierowników Zakładów Graficznych na Polskę Zachodnią.

Roczne Walne Zebranie członków Zrz. K. odbędzie się w sobotę, 19 stycznia o godzinie 8-mej w lokalu posiedzeń Restauracja p. Kozłowskiego, przy ulicy Franciszka Ratajczaka (Pasaż Apollo) z nast. porządkiem obrad: 1) Sprawozdania Zarządu; 2) Wybór nowego Zarządu; 3) Plan działalności Zrzeszenia na przyszłość; 4) Wnioski i wolne głosy.

Członków zalegających ze składkami uprasza się o uregulowanie tychże do dnia 15 stycznia r. b., w przeciwnym razie Zarząd postąpi w myśl § 9 ustaw Zrzeszenia.

Zarząd

Ign. Brencz, skarbnik. **L. Iczakowski,** prezes.

Prospekty wystawowe. Dyrekcja Wystawy wydała różnojęzyczne prospekty wystawowe w formie broszur, wykonanych sposobem ofsetowym. Miłe wrażenie wywołują ilustracje w broszurach tych, utrzymane w żywych, jasnych kolorach. Wykonanie prospektów nie ustępuje absolutnie w niczem najlepszym zagranicznym drukom tego rodzaju i przynosi zaszczyt Drukarni św. Wojciecha, która pracą tą dowiodła, że grafika polska staje na poziomie zachodnio-europejskim.

Likwidacja „Dwugroszówki" w Warszawie. Z dn. 5-go stycznia r. b. przestała wychodzić „Gazeta Poranna" dawniej „2 grosze", założona przez Antoniego Sadzewicza.

Inkasowanie weksli przez pocztę. Ukazał się niedawno następujący okólnik do wszystkich urzędów pocztowych:

„Zdarzają się wypadki, że urzędy i agencje pocztowe nie dokonywują protestów weksli, przeznaczonych do dłużników, zamieszkałych w granicach danej miejscowości, w której nie znajduje się urząd pocztowy, lecz weksle tych dłużników, zamieszkałych poza ośrodkiem, jednak w granicach danej miejscowości, w której się znajduje urząd pocztowy, lecz weksle te zwracają zleceniodawcom.

Wobec tego wyjaśnia się, że urzędy i agencje pocztowe są obowiązane inkasować i dokonywać protestów weksli, przeznaczonych do dłużników, zamieszkałych na całem terytorjum wsi (miasteczka), w której się mieści urząd (agencja) pocztowy — nawet w wypadkach, gdy lokal dłużnika znajduje się zdala od ośrodka danej wsi (miasteczka), położony jest jednak na terytorjum danej miejscowości.

Wznowienie „Prądu". Organ młodzieży katolickiej „Odrodzenie", miesięcznik „Prąd", którego naczelnym redaktorem jest ks. profesor Szymański, zostanie w tych dniach wznowionym.

Pomnik książki. Zbiór nowel poety włoskiego Edmunda de Amicis p. t. „Il Cuore" (Serce) zyskał niebywałe powodzenie, doczekał się setek nowych wydań, a tłomaczony został na wszystkie języki narodów cywilizowanych, również na język polski. Obecnie miasto rodzinne poety Amicisa, Imperia, położone w prowincji Ligurji, wznosi pomnik na cześć tego dzieła. Pomnik ten, dzieło Giacoma Giorgiego, przedstawia ośm głównych postaci dzieła, w których autor przedstawia lud włoski.

Powszechna Wystawa Krajowa 1929

Apel Powszechnej Wystawy Krajowej.

Powszechna Wystawa Krajowa jako dzieło ogólno-narodowe mietylko zainteresować, ale jaknajszerszą propagandą objąć winna wszystkich obywateli Rzeczpospolitej. To też na tej drodze Dyrekcja Powszechnej Wystawy Krajowej zwraca się do wszystkich instytucyj, związków i stowarzyszeń społecznych, które przewidują terminy swych zjazdów i kongresów w pierwszej połowie bież. roku, aby zechciały podać je do Wydz. Propagandy Powszechnej Wystawy Krajowej (Poznań, Grunwaldzka 22), a to celem obesłania zjazdów tych materjałem informacyjnym, dotyczącym Powszechnej Wystawy Krajowej.

Odpowiedzi redakcji

„Intertypa". Na ogół jest dziś dobry każdy typ będących w użyciu maszyn do składania. „Intertypa" wykazuje pewne ulepszenia, których nie posiada jej konkurentka „Linotypa". Niema dziś też już obawy o części zapasowe, gdyż można takowe nabywać w Warszawie, a w najgorszym wypadku w Berlinie. Zastanowić się także należy nad „Typografem". „Monotypa" dla Pańskich celów nie nadaje się zupełnie, choć z innych względów jest wyborna.

PRZEGLĄD PAPIERNICZY

Organ Stowarzyszenia Polskich Kupców Papierniczych w Poznaniu

Zebranie plenarne

Stowarzyszenia Polskich Kupców Papierniczych w Poznaniu

odbyło się dnia 7 stycznia rb. w sali „Boulevard" przy pl. Nowomiejskim przy dość licznym udziale członków.

Krótko przed godz. 20 prezes p. Jarosz zagaił posiedzenie a wskutek niedyspozycji z powodu przebytej choroby zdał dalsze prowadzenie obrad wiceprezesowi p. Czosnowskiemu.

Na wstępie wiceprezes referuje o Zjeździe Kupców Papierniczych w Warszawie w dniu 1. 12. 1928, podnosząc szczególnie zainteresowanie tamtejszych kupców papierniczych pracą i działalnością papierników na terenie poznańskim, jak również serdeczne przyjęcie ze strony gospodarzy warszawskich. Ponieważ uchwalono w Warszawie Wszechpolski Zjazd Kupców Papierniczych podczas P. W. K. w Poznaniu w roku bieżącym, przewodniczący apeluje do członków, aby przedewszystkiem godnie zareprezentowali się gościom przez wzorowe urządzenie swych sklepów wzgl. fabryk oraz sprężystą organizację w takowych. Do ściślejszej komisji, mającej przygotować prace przedwstępne i zajmować się stale wszelkiemi sprawami Zjazdu, wybrano pp.: Kręglewskiego, Czosnowskiego i Nowaka. Ponieważ pracę tejże komisji, jak zwykle przy wszystkich imprezach zjazdowych, przewodniczący przewiduje jako bardzo utrudnioną, reszta członków przyrzeka w tym kierunku swą pomoc w miarę czasu i możności.

Następnie p. przewodniczący odczytał pismo otrzymane od Związku Tow. Kupieckich w sprawie wyboru radców do Izby Przemysłowo - Handlowej w Poznaniu. Dla kupców papierniczych, detalistów czy hurtowników, jest to bardzo ważny atut w przyszłym ustosunkowaniu miarodajnych Izb i władz do kupiectwa, dlatego p. przewodniczący zaleca rzecz potraktować jak najpoważniej. Wobec tego wybrano 3 delegatów do wyboru radcy, a mianowicie pp.: Jarosza, Niemojewskiego i Czosnowskiego. Jako kandydata na radcę w Izbie Przem.-Handlowej wybrano p. Czosnowskiego, co tenże chwilowo przyjął.

Znamiennym i najciekawszym bodaj punktem obrad była sprawa (a właściwie różne sprawy) p. B., które rzucają przykre światło na stosunki panujące wśród poznańskich kół papierniczych.

Podajemy najpierw wyrok Sądu Kupieckiego w Poznaniu w sprawie N. c/a B., który ilustruje najlepiej przebieg i motywy zatargu:

Ciekawy wyrok sądowy w sprawie t. zw. nieuczciwej konkurencji.

„Bardzo ciekawą i niewątpliwie brzemienną w następstwa sprawę rozpatrywał przed paroma dniami Sąd Okręgowy w Poznaniu.

Jeden z kupców miejscowych, z branży papierniczej, p. B., wywiesił w wystawach okiennych swych składów ogłoszenie następującej treści: „Zeszyty z najlepszego papieru **tylko** w firmie A."

Cały szereg kupców z branży papierniczej uczuło się ogłoszeniem tem pokrzywdzonych. Jeden zaś z nich, p. N., wystąpił nawet w porozumieniu z innymi na drogę sądową. P. N. domagał się usunięcia powyższego ogłoszenia, jako aktu „nieuczciwej konkurencji", wychodząc ze słusznego założenia, że zeszyty z najlepszego papieru można nabyć nietylko w firmie A., ale także we wszystkich innych składach poznańskich papieru. Ogłoszenie to, zdaniem p. N., było tem bardziej szkodliwe, że klijentela, nabywająca zeszyty, rekrutuje się przeważnie z pośród młodzieży szkolnej, przyjmuje więc bezkrytycznie wszystko, co jej się publicznie podaje w formie ogłoszeń.

Sąd uznał za słuszne wywody p. N.

A oto motywy wyroku sądowego. Przytaczamy je w całości:

„Nie ulega wątpliwości, że nie można mówić o nieuczciwej konkurencji, skoro istnieje możność stwierdzenia, że treść reklamy odpowiada rzeczywistości.

W tym wypadku jednak idzie o to, czy przeciwniczka mogłaby zareklamować, że „tylko" u niej można nabyć zeszyty w najlepszym gatunku.

Zaręczeniami w miejsce przysięgi całego szeregu kupców, wnioskodawca dostatecznie uwiarogodnił, że tak u niego, jak i w innych firmach papierniczych można nabyć zeszyty z najlepszego papieru.

Reklamowanie więc przez przeciwniczkę, że „tylko" u niej można nabyć zeszyty z najlepszego papieru, jest nieusprawiedliwione i jest aktem nieuczciwej konkurencji, podpadającym pod przepisy art. 1, 3 i nast. ustawy z dnia 2 sierpnia 1926 r., tembardziej, że kupuje ten towar przedewszystkiem młodzież szkolna, najmniej krytyczna i niewyrobiona w sądach.

Przeciwniczka przedłożyła na swe usprawiedliwienie rozmaite wycinki z gazet, z których wynika, że także firmy innych branży (Centra, Batra itd.) używają przy reklamowaniu słowa „tylko".

Usprawiedliwienie to jest niedostateczne, gdyż reklamy podobne są w przeważnej części również nieuczciwej konkurencji, nikt zaś nie może usprawiedliwiać się uprawianiem nieuczciwej konkurencji przez innych".

Wniosek etc. etc. (podpisano)

(—) Kleba. (—) Koszewski. (—) Łukomski.

Po przeczytaniu treści powyższej przez p. przewodniczącego zebrani wyrazili szczere uznanie i poklask p. N., który w imieniu i w interesie wszystkich kupców detalistów sprawę uchwycił konsekwentnie i poprowadził do końca.

W toku dyskusji nad powyższem ujawniły się jeszcze przeróżne inne pociągnięcia p. B. Do pomocy w powyższym procesie dobrał sobie p. B. przedstawiciela niemeńskiej fabryki papieru Grodno, który zeznał, że p. N. bardzo słabym jest odbiorcą, t. j. mało w tejże firmie kupuje. Na interwencję Zarządu w tej sprawie, niemeńska fabryka papieru Grodno oświadczyła, że przedstawiciel jej nie miał żadnego upoważnienia do występowania w sądzie, jedynie był kompetentny do sprzedaży i inkasa.

Sprawę całą przekazano Zarządowi do ostatecznego załatwienia.

Następuje wybór sekretarki, który jednomyślnie padł na p. Heuslerównę.

Wkońcu przewodniczący komunikuje, że na członka Stowarzyszenia zgłosiła się firma B. Giemza i S-ka w Poznaniu, ul. Garncarska 3, która wytwarza tusze i atramenty; zaleca członkom korzystanie z wyrobów powyższej firmy.

W wolnych głosach p. Szymański piętnuje różnice kosztów przewozu przy przesyłkach kolejowych, które u nas wynoszą od 50 kg 80 gr, natomiast w Łodzi, Warszawie itp. 4—5 krotnie. Wobec tego zalecono Zarządowi poczynić w tej sprawie odpowiednie kroki.

Po przedyskutowaniu kilku jeszcze internych spraw Stowarzyszenia, prezes p. Jarosz solwował posiedzenie o godz. 21,30.

* * *

Przebieg zebrania znamionował żywe zrozumienie interesów wspólnych kupców-papierników. Żywo i rzeczowo prowadzona dyskusja wskazywała na to, że sprawy zrzeszenia się nie są członkom obojętne. Biorąc na uwagę ilość składów papierniczych, wskazanem by było, aby wszyscy łączyli się w Stowarzyszeniu i na posiedzeniach bolączki i rady swe przedkładali, a wówczas Stow. mogłoby się stać potęgą, wobec której żadna szkodliwa jednostka nie ostałaby się, a prezes p. Jarosz nie ubolewałby nad nikłą liczbą obecnych na posiedzeniu...

Kierownictwo fabryki papieru.

Na temat powyższy ogłosiło czasopismo fachowe „World's Papier Trade Review" w Londynie artykuł, w którym znajduje się twierdzenie, że „tylko papiernik jest zdolny kierować fabryką papieru". Cały artykuł jest potwierdzeniem wstępnej uwagi. To ciasne zajęcie stanowiska w tej sprawie ujawnia się mianowicie wtenczas, gdy autor artykułu omawia wszystkich kandydatów na kierownika fabryki papieru (do których zalicza chemika, inżyniera i — książkowego, nie mówiąc wcale ani słowem o kupcu twierdząc:

„Przeciętny chemik, nawet wybitniejszy, nie jest uzdolniony o tyle, by móc kierować fabryką papieru, ponieważ nie posiada w mierze wystarczającej sposobu myślenia kupieckiego i nie jest zwyczajny obchodzić się z liczną załogą robotniczą.

Również przeciętny inżynier nie jest zdatny na kierownika fabryki papieru, ponieważ z reguły mało zna się na papiernictwie i trudnościami z tem połączonych. Autor nie widział nigdy jeszcze inżyniera, któryby arkusz papieru badał, brał on go do rąk jedynie w tym celu, by oczyścić swe ręce zatłuszczone od oliwy. Niechaj nowa maszyna papiernicza będzie jaknajdoskonalej zbudowaną, to jednakże staje się wtenczas dopiero użyteczną, gdy stanie przy niej wytwórca papieru ze szpagatem i rzeszotem.

Również przeciętny książkowy nigdy nie będzie w stanie z powodzeniem kierować fabryką papieru, chociażby w danem przedsiębiorstwie zajętym był od lat bardzo wielu. Jego wiedza jest zbyt ograniczoną, a co się tyczy wyrobu papieru, to pod tym względem nie może się nawet równać z chemikiem lub inżynierem. Bardzo rzadko jest skłonnym do zajmowania się maszyną. Jeszcze rzadziej jest zdolnym, by mógł kierować setkami robotników."

Takie pojęcie sprawy jest tylko tam możliwe, gdzie papiernik jako kierownik podlegające mu stanowiska obsadza personelem nieodpowiednim. Tam, gdzie się usiłuje pokonać zadanie, posługując się najmniej opłacanym personelem, zdanie takie jest możliwe. Ponieważ licho opłacane siły rozporządzają niewielkiem wykształceniem, przeto nie można od nich żądać, ażeby zdolne były wykonać swe zadanie w ten sposób, jak tego wymaga kierownictwo fabryki.

Gdyby w praktyce stosowano się według pojęcia autora, to kierownictwo fabryk papieru spoczywaćby musiało jedynie w ręku wytwórców papieru. A tymczasem, jak wiadomo, na czele poważnych i doskonale kierowanych fabryk papieru znajdują się taksamo chemicy, inżynierzy jakoteż kupcy (żadni przeciętni książkowi!). Kwestję, która z tych osób najlepiej zna się na kierowaniu fabryką papieru, możeby udało się liczbowo rozstrzygnąć, o ile byśmy zbadali bilanse wszystkich fabryk papieru statystycznie i gdybyśmy wiedzieli, do jakiego fachu każdy poszczególny kierownik fabryki papieru należy. Zestawienie takiej statystyki utrudnia jednakże to, że należy przy tem uwzględnić różne momenty, naprzykład okres czasu kierownictwa, stan przedsiębiorstwa przed objęciem kierownictwa i gospodarczo nienormalne okresy czasu w obydwu kierunkach. Do tego byłoby rzeczą niesprawiedliwą, by na podstawie takiej statystyki kierownictwo fabryk papieru zarezerwować jedynie członkom pewnego fachu, a dzielne siły odsuwać od kierownictwa.

Jeżeli stawia się pytanie: „Kto ma być kierownikiem fabryki papieru?", to odpowiedzi nań będą rozmaite. Jak wytwórca papieru we wspomnianym artykule, również chemik, inżynier i kupiec przemawiać będą pro domo. Skutek będzie ten — że zdania będą podzielone. Sens ich możnaby wyrozumieć, jeżeli się pyta: „Jakiej kwalifikacji wymaga skuteczne kierownictwo fabryki papieru?" Na to pytanie jest jedynie jedna odpowiedź, mianowicie: Kierownictwo każdego przedsiębiorstwa wytwórczego, czy jest ono małe lub wielkie i do jakiegokolwiek bądź fachu należy, wymaga kupieckiej i technicznej wiedzy. W dobrze ufundowanem przedsiębiorstwie, mającem zbyt wielki, można przyznać pierwszeństwo sile technicznie wysoce wyszkolonej. W czasach zastoju gospodarczego i nieszczególnej rentabilizacji należy się pierwszeństwo przezorności kupieckiej. Słusznem jest również, że z powiększeniem przedsiębiorstwa wzrastają też wymagania w kierunku większych kupieckich i technicznych zdolności, to znaczy, że nie rozchodzi się tylko o to, by podołać ilościowo większej pracy, lecz powiększenie zakładu wymaga zazwyczaj równocześnie większych wiadomości, szczególnie w pewnych zawodach.

Niekoniecznie kierownik fabryki papieru powinien badać wszystkie te liczne drobne przeszkody biegu fabrykacyjnego, które zachodzą i stale być musi doradcą werkmistrzów, kierowników maszyn, kierownika miażdżarni, słowem wszystkich pracowników fachowych, gdy rozchodzi się o spoistość, koloryzowanie, gładzenie papieru, lub gdy gdzieśkolwiek coś nie funkcjonuje. On musi natomiast być pierwszym na miejscu, gdy czegoś brak przy maszynie, i zazwyczaj nie powinien od niej odchodzić, aż przeszkoda zostanie usuniętą. Kierownik nawet średniej fabryki papieru ma zresztą inne zadania do spełnienia. Polem papiernika jest wyrób. Na tem jednakże sprawa się nie kończy, również ważną rzeczą jest sprzedaż papieru. Atoli i to nie wystarcza. Zakład musi się procentować. Jak każdy robotnik żąda swego myta, tak też wymaga fundator kapitału

przedsiębiorstwa dla siebie odszkodowania. Krótko i zwięzłowato mówiąc, zadanie kierownika fabryki papieru polega na „przezornem administratowaniu powierzonego mu majątku“. To niechaj będzie jego zadaniem, z tego punktu widzenia powinien pojmować swe obowiązki. Kierownik fabryki musi swój czas wykorzystać dla ważniejszych zadań, aniżeli zajmować się drobnemi usterkami zachodzącemi we fabryce. On powinien się przekonać, czy przedsiębiorstwo zbudowane zostało na zdrowej podstawie, czy fundamenty tegoż są niewzruszone i czy zdołają wytrzymać ewentualne przesilenie gospodarcze, lub czy też zezwalają na dalszą rozbudowę przedsiębiorstwa. Kierownik fabryki papieru powinien czuwać nad tem, ażeby zbyt gotowej produkcji obracał się równomiernie, tak, żeby zdolność wytwórczą przedsiębiorstwa można było w całej pełni wykorzystać. Nie wystarcza, jeżeli zdolność produkcyjna w korzystnym sezonie wykorzystaną bywa na 20 do 100 procent. Wystaranie się o zlecenia na dostawę papieru w martwym sezonie powinno być jednym z jego najważniejszych zadań. Kierownik fabryki papieru musi, jeżeli to konieczne, starać się o nowy zbyt dla gotowej produkcji czy to przez gorliwszą akwizycję wśród klienteli, czy też przez zdobycie nowych obszarów dla zbytu lub udoskonalenia wyrobów dotychczasowych, albo też w ten sposób, że bada się potrzeby konsumentów papieru i wyrabia nowe rodzaje papieru. To jest jedno z jego najważniejszych zadań. Kierownik fabryki papieru powinien też czuwać nad tem, ażeby zdolność wytwórczą potęgować tak ilościowo jak jakościowo. Wszędzie można coś odszukać, co możnaby udoskonalić, nie potrzebując nowych kosztownych maszyn sprowadzać. Rutynowany kierownik fabryki papieru nie będzie w czasopiśmie fachowem poszukiwał człowieka, który „według wagi pracować potrafi“, lecz postara się o konieczne urządzenie, by różnicę w wadze papieru wedle możliwości zmniejszyć. Jeżeli urządzenie zakładu wykazuje się jako niepodatne, wówczas opracuje on plan zmiany, podzielony na kilka lat i starać się będzie o to, by plan ten wykonać. Maszyny wymagają naprawy, a z biegiem czasu zastąpić je trzeba innemi, lub, chociaż są jeszcze zdolne do użytku, zamienić na użyteczniejsze. To wszystko wymaga, że roczne odpisy bez przerwy muszą być przeprowadzane. Przezorny kierownik fabryki, jeżeli to tylko możliwe, będzie unikał kredytów bankowych. Przez rokroczne zasilanie funduszu zapasowego zyskuje on gotówkę, którą może użyć na przebudowę zakładu, na rekonstrukcję lub rozbudowanie przedsiębiorstwa.

Bardzo ważną rzeczą jest też jeszcze to, by wypośrodkować, które produkty przynoszą zysk, a które się nie procentują. Jeżeli kierownik fabryki papieru to wypośrodkował, wówczas może forsować wyrób tych papierów, które przynoszą zysk, a wyrób tych, które zysku nie rokują, łaskawie pozostawić konkurencji. Tak, jak dla każdego handlowca jest wypośrodkowanie kosztów własnych rzeczą nieodzowną, tak też dotyczy to niemniej i kierownika fabryki. Trudy z tem połączone nie powinny go odstraszyć. Zdolny kierownik nie zadowoli się tem, by tylko raz do roku, z okazji ustawiania bilansu rocznego, przekonał się o stanie fabryki. W ciągu roku będzie się starał stwierdzić, jak statek jego kursuje, czy bieży z prądem, czy grożą mu nawałnice. Ta świadomość da mu możliwość do zarządzeń stosowanych w odpowiednim czasie, by statek uchronić przed uszkodzeniem i skierować go do portu ochronnego. W tym celu kierownik fabryki zarządzi ustawianie miesięcznych, względnie kwartalnych bilansów. Tak bardzo uprzykrzone zbadanie inwenturowe zmaleje niebywale przez ściśle przeprowadzoną organizację i kontrolę składnicy.

(Dokończenie nastąpi.)

Termin płatności podatków w roku 1929.

W styczniu

1. do 15-go przemysłowy od obrotu w handlu I i II kategorji oraz przemyśle I—V kategorji;
2. do 15-go wpłata zaliczki przemysłowego za ostatni kwartał 1928 przez handel i przemysł nie prowadzące ksiąg;
3. w 7 dni od wypłaty — dochodowy od uposażeń i t. p.

W lutym

1. od 15-go I. rata gruntowego;
2. od nieruchomości miejskich i niektórych wiejskich za 4 kwartał 1928;
3, do 15-go przemysłowy od obrotu jak w styczniu;
4. w 7 dni od wypłaty dochodowy od uposażeń służb., emerytur itp.;
5. od lokali za 1 kwartał 1929.

W marcu

1. do 15-go pierwsza rata podatku gruntowego;
2. do 15-go przemysłowy od obrotu w handlu 1 i 2 kat. i przemyśle 1—5 kat.:
3. w 7 dni od wypł. dochodowy od uposażeń służb., emerytur itp.

W kwietniu

1. do 15-go przemysłowy 1 i 2 kat. oraz w przemyśle 1—5 kat.;
2. w 7 dni od wypł. dochodowy od uposażeń służb., emerytur itp.;
3. w ciągu kwietnia do 1. 5. wpłata dochodowego w połowie wysokości wskazanej w zeznaniach o dochodzie.

W maju

1. od nieruchomości miejskich i niektórych wiejskich za 1 kwartał 1928;
2. do 15-go przemysłowy od obrotu w handlu 1 i 2 kat. oraz przemyśle 1—5 kat.;
3. do 15-go wpłata przem. od obrotu za 1928 przez wszystkie przedsiębiorstwa handl. i przem.;
4. do 15-go wpłata zaliczki przem. za 1 kw. 1928 od obrotu w handlu i przemyśle nie prowadzących ksiąg;
5. w 7 dni od wypł. dochod. od uposażeń służbowych, emerytur itp.;
6. od lokali za 2 kw. 1929.

W czerwcu

1. do 15-go przemysłowy od obrotu w handlu 1 i 2 kat. oraz przemyśle 1—5 kat.;
2. w 7 dni od wypł. dochodowy od uposażeń służb., emerytur itp.

W lipcu

1. do 15-go przemysłowy od obrotu w handlu 1 i 2 kat. oraz przemyśle 1—5 kat.;
2. do 15-go wpłata zaliczki przemysłowego za 2-gi kwartał 1929 od obrotu w handlu i przemyśle nie prowadzących ksiąg;
3. w 7 dni od wypł. dochodowy od uposażeń służbowych, emerytur itp.

W sierpniu

1. od nieruchomości miejskich i niektórych wiejskich za 2 kwartał 1929;
2. od 15-go przemysłowy od obrotu w handlu 1 i 2 kat. oraz przemyśle 1—5 kat.;
3. w 7 dni od wypł. dochodowy od uposażeń służbowych, emerytur itp.;
4. od lokali za 3 kwartał 1929.

W wrześniu

1. do 15-go przemysłowy od obrotu w handlu 1 i 2 kat. oraz w przemyśle 1—5 kat.;
2. w 7 dni od wypł. dochodowy od uposażeń służbowych, emerytur itp.

W październiku

1. od 15-go druga rata gruntowego;
2. do 15-go — przemysłowy od obrotu w handlu 1 i 2 kat. oraz przemyśle 1—5 kat.;
3. do 15-go wpłata zaliczki za kwartał trzeci 1929 przemysłowego od obrotu z handlu i przemysłu nieprowadzących ksiąg;
4. w 7 dni od wypł. — dochodowy od uposażeń służb., emerytur itp.;
5. w ciągu października druga rata podatku dochodowego według nakazów płatniczych.

W listopadzie

1. do 15-go druga rata gruntowego;
2. od nieruchomości miejskich i niektórych wiejskich za kwartał trzeci;
3. do 15-go przemysłowy od obrotu w handlu 1 i 2 kat. oraz przemyśle 1—5 kat.;
4. nabywanie świadectw przemysłowych i kart rejestracyjnych na rok 1930;
5. w 7 dni od wypł. dochodowy od uposażeń służbowych, emerytur itp.;
6. od lokali za 4 kwart. 1929.

W grudniu

1. do 15-go przemysłowy od obrotu w handlu 1 i 2 kat. oraz przemyśle 1—5 kat.;
2. nabywanie świadectw przemysłowych i kart rejestracyjnych na rok 1930;
3. w 7 dni od wypł. dochodowy od uposażeń służbowych, emerytur itp.

Notatki

Produkcja książek w Polsce. W 1927 roku wydano w Polsce 7045 dzieł razem w 23 996 900 egzemplarzach. W tej liczbie wydano 6024 dzieł w języku polskim, resztę w językach niemieckim, ukraińskim, hebrajskim, w żargonie, białorusińskim i rosyjskim. Dzieła napisane językiem polskim wydane zostały w 18 417 316 egzemplarzach. Przeciętna wysokość nakładu wynosiła 35 09 egzemplarzy. W stosunku do roku 1926 pomnożyła się wysokość nakładu dzieł o 11,2 procent, liczba wydanych dzieł natomiast o 18,3 procent.

Wiadomości z firm

Papiernia „Soczewka", Sp. Akc. Zarząd przedsiębiorstwa ogłosił bilans przerachowany brutto na 30 czerwca 1928 r., zamykający się w stanie czynnym i biernym ogólną sumą 2 759 179,72 złotych. — Pozycje stanu czynnego: weksle 33 002,50 zł; kasa 14 487,06 złotych; papiery procentowe 780,23 zł; weksle protestowane 897,28 zł; produkty rolne 3533,26 zł; zaliczki 332,15 zł; ruchomości 880 840,86 zł; kolejka do Radziwia 57 046,68 zł; kaucje 195 453,44 zł; procenty 22 739,82 zł; robocizna 208 305,51 zł; podatki 49 819,23 złotych; materjały surowe 942 604,67 zł; koszty handlowe 331 291,53 zł; straty 1925 roku 18 045,50 zł. — Pozycje stanu biernego: kapitał akcyjny 400 000 zł; kapitał karny 165,40 zł; magazyn 1 382 922,52 zł; korespondenci 321 101,26 zł; akcepty 380 132,76 zł; akcepty kaucyjne 193 484,40 zł; rachunek przechodni 2 875,15 zł; podatek dochodowy 4452,73 zł. — Zysk z 1927 roku wynosił 74 045,50 zł.

„Książnica-Atlas", Zjednoczone Zakłady Kartograficzne i Wydawnicze T. N. S. W., Sp. Akc. Przedsiębiorstwo ogłosiło bilans brutto na 30 czerwca 1928 r., zamykający się w stanie czynnym i biernym ogólną sumą 6 299 422,32 zł. — Pozycje stanu czynnego: kasa 35 146,19 zł; waluty 120,07 zł; papiery wartościowe 1741,65 zł; rymes 120 016,32 zł; maszyny i urządzenia techniczne 1 341 436,96 zł; ruchomości 2 zł; nieruchomości 1 912 253,43 zł; oddział warszawski we Lwowie 216 893,26 zł; pobrania pocztowe 1535,25 zł; drukarnia 2563,15 zł; kartografja 83 075,18 złotych; litografja 15 821,39 zł; cynkografja 3273,43 złotych; laboratorjum doświadczalno - naukowe 5272,44 zł; skład hurtowy 609 834,53 zł; wydawnictwa w konsygnacji 110 584,16 zł; konsygnacja w oddziale warszawskim 35 075,86 zł; wydawnictwa książek 435 768,01 zł; czasopisma 15 266,49 zł; magazyn materjałów 283 694,55 zł; księgarnia 328 553,63 zł; banki 28 011,51 zł; interesenci dłużnicy 170 110,66 zł; koszty ogólne 95 758,21 zł; odsetki i procenty 23 528,10 zł; weksle kaucyjne 259 840 zł; pretensje żyrowe 164 246,89 zł. — Pozycje stanu biernego: kapitał akcyjny 3 000 000 zł; fundusz rezerwowy 417 143,77 zł; fundusz umorzenia maszyn i urządzenia technicznego 262 441,81 zł; fundusz umorzenia nieruchomości 286 253,43 zł; rachunek strat i zysków za 1928 r. 440,33 zł; dochody z nieruchomości 20 247,75 zł; rachunek centrali w Warszawie 212 537,09 zł; traty 227 081,03 zł; introligatornia 14 464,46 zł; komisy centrali 10 209,68 zł; interenci wierzyciele 1 221 768,62 zł; różnice kursowe 727,04 zł; podatki i opłaty skarbowe 37 481,54 zł; tantjemy i remuneracja 47 051,98 zł; dywidendy: za 1924 rok 6 465, za 1925 rok 2 329,25, za 1926 rok 3 692,65, za 1927 rok 105 000 zł; rachunek różnych za weksle kaucyjne 259 840 zł; zobowiązania żyrowe 164 246,89 złotych.

Dyrekcja przedsiębiorstwa składa się z pp. St. Olańskiego, dr. J. Piątka, J. Tretera i E. Żychiewicza; komisja rewizyjna z pp.: P. Iwachowa i dr. K. Zagajewskiego.

Ogłoszenia: 1/1 strona 80 zł, 1/2 str. 40 zł, 1/4 str. 20 zł, 1/8 str. 10 zł, 1/16 str. 5 zł, 1/32 str. 2.50 zł. Na str. I. okładki 100%, na stronie II, III i IV okl. 50% więcej. Dla poszukujących posad 50% opustu. Numery okazowe i dowodowe opłaca się. Ogłoszenia przyjmuje się do środy rana godz. 9.

Przedpłata kwartalna 6.00 zł, miesięczna 2.00 zł, z dostawą w dom. Numer pojedyńczy 50 gr.

- - - Konto czekowe P. K. O. Nr. 202868 - - -
Wydawca: Korporacja Zakładów Graficznych i Wydawniczych na Województwo Poznańskie z siedzibą w Poznaniu, Stary Rynek Nr. 4. Telefon Nr. 25-55.
Redaktor odpowiedzialny: Teodor Kryg w Poznaniu.
Rękopisów niezamówionych nie zwracamy.

Czcionkami Drukarni Polskiej Tow. Akc. w Poznaniu, św. Marcin 70.